



Hvorfor ikke snakke litt sammen?

Jon Søland – Juridisk direktør - Omsorgsbygg Oslo KF

Husk:

- Dialog ikke monolog
- Presise problemstillinger
- Mandat til å endre etter dialogen



Timing - Hvilke dialogaktiviteter passer når?

- Før utlysning passer alt !
 - Markedsundersøkelse
 - Dialogkonferanser
 - En til en møter
 - Workshops
 - Høringer
- => unngår avlysning av konkurransen
- Etter utlysning: Alt som kan gjennomføres ved dokumenterbar likebehandling.
- Hele poenget med dialog er at man må vise evnen til å ta til seg tilbakemeldinger og bruke de inn i konkurransen, vanskelig etter utlysning.
- Generell utfordring, men knapt med tid på en konkret anskaffelse => ha en generell markedsdialog/konferanse. Resultatet kan brukes senere.

Tematisk – Hvilke tema passer i de ulike dialogformatene?

1. Markedsundersøkelser:
 - Smått og stort, kapasitet, klausuler, betingelser for deltakelse, kontraktsvilkår
 - Be om innspill til prosjektmål, usikkerheter, fremdrift, evt kostnadsramme (som kan brukes i dialogkonferanse)
 2. Dialogkonferanser:
 - Plenum : optimalt men vanskelig
 - Spill på at organisasjoner / andre interessenter kan dra i gang dialogen/spørsmålene/diskusjonene
 - Presentasjoner av prosjektet
 - Presentasjoner av problemstillinger og utfordringer
 - De «ufarlige» eller veldig generelle utfordringene
 - Hvordan vi som byggherre skal agere (konkurransereformer, evalueringskriterier, kontraktsklausuler)
 3. En til en møter:
 - Langt bedre egnet for info fra leverandørene
 - Løsninger vil leverandørene helst lansere her
 - Byggherrens usikkerhet i prosjektet
 4. Workshop
 - Mer generelle \ strukturelle utfordringer
 - Behov for at oppdragsgiver stiller med kompetanse i rommet som kan bistå leverandørene og starte dialog og diskusjon.
- OBS: En vanlig feilen er at man ikke er oppmerksom på at selve presentasjonen ikke er den viktigste på dialogkonferansen, men dialogen i etterkant og evnen til å bruke innspillene som kommer.

Vekke interesse – Hvordan få markedet interessert?

- Planlegging
- Spiss behovet / spørsmålet– vær konkret
- Bruk mer tid på å presentere behovet enn prosjektet
- Alliere seg med bransjeforening / organisasjoner / leverandørutviklingsprogrammet
- Bruk nettverkene – Hvem er interessenter i resultatet?
- Vurdere samarbeidspartnere?

Vekke interesse – Hvordan få markedet interessert? forts

- Ha en god, seriøs og informativ innbydelse.
- Bruk nettverkene (igjen) – La nettverket selv sende ut og oppfordre til deltakelse.
- Holde dialogen kort og konsis.
- By på mat og drikke.
- Sende ut invitasjonen på Doffin/TED, men også bruke alle andre kanaler man kan, dvs aviser, bransjeforeninger, etc etc.

Ikke vær redd overraskelser



Tipsene for 1-til-1 samtaler?

- Kartlegg godt på forhånd hvilke utfordringer som skal løses, slik at man vet hva man skal spørre om.
- Følg opp temaene fra dialogkonferansen
- Ha forberedte spørsmål
- Likebehandling, men husk at dette er før utlysning så ikke vær redde for å prate
- Still oppfølgingsspørsmål på alt
- Hvis noe er uklart, spør på ny

Tipsene for 1-til-1 samtaler?

- Skifte mellom å være avsender og mottaker
- Avstem mot utfordringene fortløpende
- Ha ressurser til å skrive notater
- Send «referat» til gjennomgang med muligheter for korrigeringer og tilføyelser
- OBS: Ikke gi opplysninger til kun én leverandør!

Hvordan opptre ryddig i dialogen?

- Likebehandling ? Informasjon ut må være lik, informasjon inn kan variere. Still oppfølgingsspørsmål
- Føre referater. Være tydelig på at det ikke gis innsyn i referatene fra en-til-en-møtene. -Hvis leverandørene ikke blir trygge, så vil de ikke gi ut informasjon.
- Passe seg slik at en ikke blir utsatt for maktspill og at noen ser muligheten for å styre konkurransen.
- Vurder å følge opp med å legge anbudsdocumentene ute til høring i markedet etter dialogkonferanse og en-til-en møter..

Noen dialogkonferanser / markedsdialoger med erfaringer:

- Fossilfrie => utslippsfrie byggeplasser:
- Baderomsløsninger:
- To sykehjem:
- Serviceavtaler heis:
- Maleravtale / fossilfrie biler:
- Sirkulærøkonomi:

Er vi litt flinke til å snakke sammen

